

CÁC VỤ LỪA ĐẢO KINH DOANH ĐA CẤP NỔI TIẾNG TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

*TS Phạm Thu Hương
& Nguyễn Xuân Quang*

Đầu những năm 1930, kinh doanh đa cấp ra đời đã làm đa dạng thêm các hình thức kinh doanh trên thế giới. Tuy nhiên cho tới nay, trong suốt lịch sử phát triển 80 năm của ngành này, song song với các công ty kinh doanh đa cấp hợp pháp luôn tồn tại những hình thái biến tướng và bất chính mà thông thường là các vụ lừa đảo gây thiệt hại cho người tiêu dùng và xã hội.

Ở Việt Nam, hình thức kinh doanh đa cấp cũng đã có gần hai thập kỷ hình thành và phát triển. Các quy định pháp luật về kinh doanh đa cấp cũng đã được ban hành. Tuy nhiên, vẫn đang xuất hiện những vụ lừa đảo dưới hình thức kinh doanh đa cấp tại Việt Nam, gây ảnh hưởng xấu tới ngành kinh doanh này. Vì vậy, việc nghiên cứu những vụ lừa đảo dưới danh nghĩa kinh doanh đa cấp trên thế giới là cần thiết nhằm tìm kiếm giải pháp phòng ngừa, ngăn chặn và quản lý tốt hơn hình thức kinh doanh này tại Việt Nam. Với mục đích đó, bài viết dưới đây phân tích một số vụ lừa đảo kinh doanh đa cấp tiêu biểu trên thế giới, qua đó đề xuất một số bài học kinh nghiệm cho các nhà quản lý, doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng Việt Nam.



1. Mô hình Ponzi (1918- 1920) - Vụ lừa đảo kinh doanh đa cấp kinh điển dạng hình tháp

Ông Charles Ponzi sinh ngày 3 tháng 3 năm 1882 tại thị trấn Lugo (tỉnh Emilia-Romagna, Ý) và qua đời năm 1949. Trong thời gian tìm kế sinh nhai tại Mỹ, Charles Ponzi đã nảy sinh ý tưởng kinh doanh đa cấp lừa đảo. Kể từ đó tới nay, Charles Ponzi được coi là kẻ lừa đảo vĩ đại nhất trong lịch sử kinh doanh đa cấp của nước Mỹ, đến mức tên của ông được đặt cho tên mô hình kinh doanh lừa đảo - mô hình Ponzi. Trong kinh doanh đa cấp, khái niệm mô hình Ponzi được biết đến rộng rãi như hình thức lừa đảo trong đó số tiền lãi của các nhà đầu tư trước được trả bằng số tiền đầu tư của các nhà đầu tư sau. Sự việc bắt đầu vào năm 1918, khi Ponzi nhận được một bức thư với

một "Phiếu phúc đáp quốc tế" (International Reply Coupon- IRC) bên trong. Tìm hiểu về IRC, Ponzi đã tìm ra được một cơ hội kinh doanh cho riêng mình.

IRC do người gửi thư ở một quốc gia mua, cho phép người nhận thư ở quốc gia khác sử dụng nó để gửi thư phúc đáp. Giá của IRC bằng giá tem tại quốc gia của người gửi, đồng thời có thể đổi lấy tem tại quốc gia của người nhận. Điều này có nghĩa là nếu giá tem tại hai quốc gia là khác nhau, thì sẽ có một mức lợi nhuận chênh lệch tiềm năng.

Lạm phát sau thế chiến thứ nhất đã làm giá tem ở Ý rẻ hơn rất nhiều so với giá tem ở Mỹ. Tức là IRC có thể được mua rẻ ở Ý, gửi sang Mỹ và đổi lấy tem Mỹ có giá cao hơn nhiều lần. Các bước thực hiện bao gồm: gửi tiền sang Ý; mua IRC ở Ý; gửi IRC sang Mỹ; đổi IRC lấy tem thư ở Mỹ; bán tem. Ponzi tuyên bố rằng lợi nhuận của giao dịch này, sau khi trừ chi phí và chuyển đổi ngoại tệ, lên đến 400%.

Để có nhiều tiền đầu tư, Ponzi đã tìm đến những người bạn tại Boston và hứa rằng ông sẽ tăng gấp đôi khoản tiền đầu tư của họ trong vòng 90 ngày. Ông giải thích cho họ về những khoản lợi khổng lồ từ IRC. Ở lần đầu tư thứ nhất, Ponzi đã trả lãi lên đến 750 USD lãi suất trên tổng số 1250 USD. Tiếng lành đồn xa, các khoản đầu tư đến với Ponzi với số lượng ngày một lớn. Ponzi đã mở rộng việc thu hút đầu tư bằng việc thuê các đại lý và trả hoa hồng một cách hào phóng trên mỗi đồng đô la họ thu về cho công ty của ông. Với cách thức như trên, chỉ trong vòng 3 năm (1918- 1920), Ponzi đã huy động được một khoản tiền 15 triệu đô la Mỹ.

Tuy nhiên, những phân tích tài chính đơn giản nhất cũng có thể chỉ ra cách thức kinh doanh và đầu tư này đang chịu các khoản lỗ

nặng. Để có thể thực hiện được những khoản đầu tư, tính ra khoảng 160 triệu IRC phải được lưu hành, tuy nhiên con số thực tế chỉ khoảng 270.000. Phân tích tài chính cũng chỉ ra: tổng lợi nhuận cận biên tính theo con số % của việc mua và bán IRC là rất lớn, nhưng chi phí quản lý chung cần thiết để thực hiện việc mua IRC và bán lại tem còn cao hơn cả khoản lợi nhuận thu được. Khi tiền tiếp tục được đầu tư, các nhà đầu tư hiện tại sẽ được trả lãi bằng số tiền đầu tư của nhà đầu tư tương lai. Trên thực tế, tiền đầu tư của các nhà đầu tư mới là nguồn duy nhất mà Ponzi có để trả cho các nhà đầu tư cũ, bởi vì ông không nỗ lực tạo ra các khoản lợi nhuận một cách hợp pháp.

Kết quả là, hình thức kinh doanh này của Ponzi đã sụp đổ sau khi có những cuộc điều tra liên tiếp được tiến hành và chỉ ra hàng loạt những sai phạm. Các nhà đầu tư gần như bị phá sản, trung bình, họ nhận về gần 30 cent cho mỗi đô la Mỹ đã đầu tư.

Nhận xét:

Có thể thấy, đặc điểm nổi bật của hình thức kinh doanh kiểu Ponzi là khả năng sinh lãi thấp hơn nhiều so với mức lãi suất được trả cho các nhà đầu tư. Do đó, tiền lãi của nhà đầu tư trước thực tế được lấy từ tiền của nhà đầu tư sau. Trước khi hình thức kinh doanh này sụp đổ, người ta đã thấy một số dấu hiệu bất ổn trong quá trình kinh doanh. Đó là:

- Hình thức kinh doanh của Ponzi chú trọng tập trung vào việc thu hút đầu tư hơn là việc bán hàng;

- Việc trả thù lao (tiền lãi cho nhà đầu tư) không dựa trên hoạt động kinh doanh thực tế (bán sản phẩm);

- Thu nhập của các nhà đầu tư cao đến mức bất hợp lý;

- Thù lao được trả cho các nhà phân phối nhằm lôi kéo các thành viên mới cũng ẩn chứa rủi ro và thiếu minh bạch

Những dấu hiệu bất ổn này bị coi là kinh doanh đa cấp bất chính, có thể bị khởi kiện theo luật Hoa Kỳ. Do đó, các nhà quản lý, doanh nghiệp, cũng như người tiêu dùng cần được khuyến cáo đối với những hình thức có "hơi hướng" bất chính trên.

Mặc dù vụ lừa đảo Ponzi đã diễn ra hơn 90 năm và đã được đưa ra xét xử, song, cho tới ngày nay, những vụ án lừa đảo với giá trị lớn hầu hết đều giống với vụ lừa đảo này, tiêu biểu là hai vụ án gần đây diễn ra tại Hàn Quốc và Mỹ: Vụ BMC và vụ Madoff.

2. Vụ BMC - Lừa đảo dưới dạng kinh doanh đa cấp lớn nhất tại Hàn Quốc

Kinh doanh đa cấp là hình thức kinh doanh rất phổ biến tại Hàn Quốc. Theo Ủy ban Thương mại Liên Bang Mỹ (FTC), năm 2002, ngành kinh doanh đa cấp Hàn Quốc có: Doanh số 3.810 tỷ won; 16,95% trong số 35 triệu người ở độ tuổi từ 20 trở lên tham gia vào kinh doanh đa cấp; khoảng 2,13 triệu người bán hàng đa cấp (chiếm 1/3 số người bán hàng đa cấp) làm việc toàn thời gian; khoảng 82 công ty kinh doanh đa cấp trả cho những người bán hàng 1.240 tỷ won nhằm khuyến khích bán hàng, có nghĩa là trung bình 1 người bán hàng đa cấp nhận 584.000 won tiền thưởng. Con số thực tế có thể lớn hơn nhiều vì FTC chỉ điều tra tại những công ty kinh doanh đa cấp hoạt động hợp pháp¹.

Tháng 11/2008, Hàn Quốc khám phá vụ lừa đảo kinh doanh đa cấp lớn nhất từ trước tới nay của công ty BMC liên quan tới số tiền lên tới 3.900 tỷ won (tương đương 2,6 tỷ USD vào thời điểm đó)².

Cho-Hee Pal, một công dân Hàn Quốc 51 tuổi đã thành lập công ty BMC tại thành phố Daegu vào năm 2004 để hoạt động trong lĩnh vực cho thuê các thiết bị y tế. Khách hàng của công ty BMC là các bệnh viện, phòng tắm và các cửa hàng thẩm mỹ. Công ty bắt đầu thu hút đầu tư theo phương pháp kinh doanh đa cấp. Công ty BMC kêu gọi đầu tư với mức lãi suất lên đến 32% trong vòng 8 tháng và giải thích mức lợi nhuận khổng lồ có được từ việc cho thuê các thiết bị y tế. Cụ thể, nếu các nhà đầu tư mở một tài khoản trị giá khoảng 44 triệu won (tương đương 29.340 đô la Mỹ vào thời điểm đó) - bằng giá của một thiết bị y tế - họ sẽ nhận về 58,1 triệu won (tương đương 38.734 đô la Mỹ) cả vốn lẫn lãi sau 8 tháng. Ban đầu, các nhà đầu tư không nghi ngờ gì vì họ được chia lợi tức hàng ngày. Số lượng nhà đầu tư không ngừng tăng khi công ty BMC tăng cường quảng cáo về mức lợi nhuận của họ.

Trên thực tế, khả năng sinh lợi nhuận từ các hoạt động cho thuê thiết bị y tế của công ty BMC không cao như mức lợi nhuận mà công ty quảng cáo. Hơn thế, trong hai năm 2007 và 2008, các khoản tiền đầu tư được đổ vào các lĩnh vực khác như bách hóa, khách sạn...

Hơn 30.000 nhà đầu tư đã mất tiền sau khi hình thức kinh doanh này sụp đổ. Có những người đã mất toàn bộ khoản tiền tiết kiệm của gia đình và tiền vay mượn của bạn bè. Cho-Hee Pal ngay lập tức bị cảnh sát truy nã. Cho dù Cho-Hee Pal có bị đưa ra xét xử thì các nhà

(1) <http://www.rickross.com/reference/amway/amway65.html>.

(2) <http://tintonghop.info/news/111/217/3112523/>.

đầu tư cũng có rất ít hy vọng thu tiền về do "rất khó để các nhân viên điều tra lần ra được tài khoản ngân hàng của Cho"³

Nhận xét:

Hình thức kinh doanh đa cấp của công ty BMC là vụ lừa đảo dạng hình tháp ảo lớn nhất ở Hàn Quốc từ trước tới nay. Mặc dù vụ việc này thường được gọi là "vụ lừa đảo kinh doanh đa cấp", nhưng bản chất của nó không hẳn như vậy. Công ty BMC không kinh doanh đa cấp và cũng không đăng ký kinh doanh đa cấp. Hoạt động kinh doanh của công ty là cho thuê thiết bị y tế, kinh doanh bách hóa, khách sạn... Nói cách khác, trên thực tế, đây là vụ lừa đảo sử dụng mô hình tháp ảo (Mô hình Ponzi), nhằm thu hút và chiếm đoạt tiền đầu tư.

3. Vụ Madoff - vụ lừa đảo có giá trị lớn nhất trong lịch sử thế giới

Bernard Lawrence "Bernie" Madoff (sinh ngày 29 tháng 4 năm 1938) từng là chủ tịch sàn chứng khoán NASDAQ. Vụ lừa đảo của ông được coi là lớn nhất trong lịch sử thế giới với lượng tiền lừa đảo lên tới 65 tỷ USD, làm liên lụy tới hàng nghìn nhà đầu tư trên thế giới

Madoff là nhà đầu tư tài năng, ông tham gia vào thị trường chứng khoán Hoa Kỳ vào năm 1960. Trong quá trình kinh doanh, công ty của ông từng có số lượng giao dịch lớn nhất trên sàn NASDAQ; tới năm 2008, công ty của ông vẫn đứng thứ 3 về khối lượng giao dịch.

Mô hình lừa đảo của Madoff bắt đầu từ những năm 1990. Trong điều kiện kinh tế suy thoái, Madoff vẫn cố gắng làm hài lòng các khách hàng của mình bằng mức lợi nhuận cam

kết trước đó. Ông thực hiện điều này thông qua việc lấy tiền gửi của nhà đầu tư trước trả lãi suất cho nhà đầu tư sau. Benard Madoff đã lập ra quỹ đầu tư với lời hứa tỷ lệ lợi nhuận là 11%, trong khi lãi suất tại Mỹ liên tục giảm từ 4,25% xuống còn 0,25% vào thời điểm đó⁴.

Một trong những đặc điểm của mô hình Madoff là vận hành theo dạng tháp ảo. Trên thực tế, những người thu hút đầu tư cho Madoff được hưởng những khoản tiền thù lao nhất định. Bất kể những người này là các công ty chứng khoán phi pháp, như Frank Avellino và Michael Bienes hay là một quỹ lớn, như Fairfield Greenwich, những người này đều giàu lên từ việc thu hút nhà đầu tư tham gia vào kế hoạch của Madoff. Thu lợi từ việc tuyển dụng người khác vào trong mô hình là nhân tố cơ bản tạo nên mô hình tháp ảo (kinh doanh đa cấp bất chính).

Bản thân phương pháp đầu tư của mô hình này giống như của một công ty kinh doanh đa cấp. "Miếng mồi" giống như những vụ lừa đảo đa cấp, đó là khuyến khích đầu tư thông qua việc đưa ra triển vọng về khả năng kiếm tiền nhanh chóng. Ngoài ra, khả năng kinh doanh của Madoff cũng rất tốt, ông không những kêu gọi được đầu tư mà còn "lựa chọn đầu tư". Rất nhiều nhà đầu tư đã "nài nỉ" để được đầu tư vào mô hình, nhưng đã bị Madoff từ chối⁵.

Sau khi mô hình bị đổ vỡ, Madoff cho biết, trong khi thực hiện mô hình Ponzi, ông đã từng có ý định thực hiện kinh doanh hợp pháp, nhưng việc đạt được mức lợi nhuận trên giấy tờ là quá khó và bất khả thi.

(3) <http://www.businessinsider.com/2009/1/madoff-and-the-multi-level-marketer>

(4) <http://www.vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/Chung-khoan/2009/01/3BA0A153/>

(5) <http://www.businessinsider.com/2009/1/madoff-and-the-multi-level-marketer>

Nhận xét:

Vụ án Madoff cho thấy mô hình Ponzi có thể diễn ra tại bất kỳ nơi đâu, kể cả trên thị trường chứng khoán, nơi người ta không nghĩ tới sự tồn tại của một hình thái kinh doanh đa cấp. Mặc dù nguyên lý lừa đảo vẫn luôn là cũ: "lợi nhuận hấp dẫn", nhưng những biến thái của nó thì đa dạng và khó lường. Qua mô hình Madoff, có thể nhận thấy mô hình kinh doanh đa cấp (dạng tháp ảo) được sử dụng trong các vụ lừa đảo như một phương tiện nhằm khuếch đại khả năng thu hút đầu tư theo cấp số nhân. Đây cũng là vụ lừa đảo "sử dụng hình thức kinh doanh đa cấp"

4. Glenn W. Turner - khởi đầu làn sóng chống kinh doanh đa cấp

Vụ lừa đảo về mô hình tháp ảo của Turner đóng vai trò quan trọng trong lịch sử kinh doanh đa cấp. Đây là một trong những vụ án làm khởi mào cho làn sóng chống lại kinh doanh đa cấp vào những năm 1970, làm phát sinh nhu cầu ra đời của những đạo luật quy định chặt chẽ về kinh doanh đa cấp tại Hoa Kỳ.

Năm 1967, Turner thành lập công ty Koscot Interplanetary ở Hoa Kỳ với mặt hàng kinh doanh chính là mỹ phẩm. Công ty áp dụng hình thức phân phối gần giống nhượng quyền thương mại. Cụ thể, công ty nhượng quyền phân phối cho các nhà đầu tư, những người sau đó có quyền bán sản phẩm của công ty cũng như nhượng lại quyền phân phối sản phẩm cho các nhà đầu tư khác. Tiền có được từ việc "nhượng quyền thương mại" được chia cho các nhà đầu tư ở các cấp khác nhau.

Đây có thể là hình thức kinh doanh đa cấp hợp pháp và bền vững nếu như những nhà phân phối nhượng quyền phân phối với mục đích

bán sản phẩm, tạo ra lợi nhuận, nâng cao giá trị thương hiệu và do đó hấp dẫn đầu tư. Nhưng thực tế hoàn toàn khác, số lượng sản phẩm mà các nhà phân phối bán được là không đáng kể; thay vì đó, đối tượng thương mại lại là quyền phân phối sản phẩm (không tạo ra lợi nhuận theo mô hình tiền - hàng - tiền).

Kết quả là, tiền lãi của nhà đầu tư trước được lấy ra từ tiền đầu tư của nhà đầu tư sau. Mô hình này sẽ sụp đổ khi doanh nghiệp không còn khả năng thu hút nhà đầu tư mới; hoặc khoản đầu tư mới không đủ để trả cho các khoản lợi nhuận của các nhà đầu tư trước đó.

Tuy nhiên, trước khi mô hình thất bại, nó đã có sự phát triển ấn tượng. Sau 5 năm, khởi điểm với số vốn ban đầu là 10.000 USD, Turner đã có một hệ thống các công ty khác nhau với tổng dòng tiền lên tới 200 triệu USD và hơn 100.000 nhà đầu tư.

Mô hình này đã xuất hiện những "rạn nứt" vào những năm 1971 - 1972 khi rất nhiều nhà phân phối và khách hàng khởi kiện chống lại các công ty của Turner. Năm 1975, các công ty của Turner bị phá sản, mô hình của ông bị sụp đổ và Turner vào tù 7 năm.

Nhận xét:

Đây là vụ án lừa đảo kinh doanh đa cấp mang tính bước ngoặt trong lịch sử kinh doanh đa cấp thế giới. Sự sụp đổ của mô hình bắt nguồn từ việc nguồn thu được tạo ra không dựa trên cơ sở doanh số bán lẻ, do đó lợi nhuận chỉ là ảo. Kết quả kéo theo là sự sụp đổ tất yếu của mô hình. Theo luật pháp Hoa Kỳ, một công ty có thể bị khởi kiện nếu có một trong số các dấu hiệu vi phạm trên. Có thể thấy, vụ lừa đảo của Turner không chỉ có ý

nghĩa bước ngoặt ở chỗ nó tạo ra một làn sóng mạnh mẽ chống lại kinh doanh đa cấp vào đầu những năm 1970 mà còn là cơ sở giúp các nhà quản lý ngành kinh doanh đa cấp thực hiện tốt hơn công việc của mình. Đây cũng là bài học kinh nghiệm quý báu cho các nhà quản lý, doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam.

5. Bài học kinh nghiệm

Các bài học được rút ra từ những vụ lừa đảo trên có thể là rất nhiều. Tuy nhiên, trong phạm vi bài viết này có thể đặc biệt lưu ý hai bài học sau đây:

Thứ nhất, cần nhận diện được những dấu hiệu của kinh doanh đa cấp bất chính. Để tránh rơi vào tình trạng bị lừa, cần cảnh giác khi:

- Các sản phẩm được bán với mức giá quá cao.
- Các công ty yêu cầu người tham gia phải đặt cọc hoặc mua hàng hóa rồi mới được tham gia vào hoạt động phân phối.

- Các công ty không có quy định về việc mua lại hàng hóa của người tham gia.

Thứ hai, cảnh giác và không chạy theo sự quảng cáo thái quá về lợi nhuận nếu nhận thấy:

- Mức lợi nhuận hứa hẹn quá cao.
- Các công ty yêu cầu nhà đầu tư phải đầu tư tiền (dưới bất kỳ hình thức nào) thì mới cho tham gia vào hoạt động phân phối.
- Có hiện tượng nhà phân phối mua sản phẩm nhằm thực hiện kế hoạch Marketing hơn là dựa trên nhu cầu cần có đối với sản phẩm mà khách hàng muốn mua.

Tóm lại, kinh doanh đa cấp không bất chính, chỉ những kẻ lừa đảo trong kinh doanh đa cấp mới bất chính mà thôi. Để không mất tiền và gánh chịu hậu quả của các vụ lừa đảo, các doanh nghiệp, công ty và người dân cần cảnh giác cao với những khoản lợi nhuận ảo. □

Tài liệu tham khảo

1. Don Failla (2005), *Kinh doanh theo mạng từ A đến Z*, Nhà xuất bản Văn hóa Thông tin.
2. Don Failla (2005), *Mười bài học trên chiếc khăn ăn - Cơ sở tối thiểu của thành công*, Nhà xuất bản Văn hóa Thông tin.
3. Randy Gage (2005), *Làm cách nào để xây dựng một doanh nghiệp trong ngành kinh doanh theo mạng sản sinh lợi nhuận*, Nhà xuất bản Văn hóa Thông tin.
4. John Kalench (2005), *Bạn có thể trở thành bậc thầy trong Kinh doanh theo mạng*, NXB Văn hóa Thông tin.
5. Richard Poe (2005), *Làn sóng thứ ba: Kỹ nguyên mới trong ngành kinh doanh theo mạng*, Nhà xuất bản Văn hóa Thông tin.
6. Website
<http://www.rickross.com/reference/amway/amway65.html>
<http://www.thuvienphapluat.com/?CT=NW&NID=18544>
<http://www.businessinsider.com/2009/1/madoff-and-the-multi-level-marketer>
<http://www.vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/Chung-khoan/2009/01/3BA0A153/>
<http://tintonghop.info/news/111/217/3112523/>